



# FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES

Estrategias de importación de la empresa Precisión Perú S.A.  
La Victoria, 2015

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
Licenciado en Negocios Internacionales

AUTORA  
Estefania Silvia Solis Román

ASESOR  
Mg. Fernando Luis Márquez caro

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN  
MERCADOS EMERGENTES

LIMA - PERU

Año 2017 - I

## PAGINA DEL JURADO



.....  
**Dr. Muñoz Ledesma Sabino**  
**PRESIDENTE**



.....  
**Mg. Márquez Caro Fernando Luis**  
**SECRETARIO**



.....  
**Mg. Barco Solari Esteban**  
**VOCAL**

### **Dedicatoria**

El presente proyecto de investigación está dedicado a mis Padres y a mi hermana, ellos lograron hacer esto posible, son quienes siempre me han apoyado en todas las decisiones tomadas en mi vida.

## **Agradecimiento**

Agradezco a mis padres que siempre me han apoyado en todo lo profesional y personal, también le doy las gracias a mi asesor de tesis, por haber tenido paciencia y fe en mi proyecto, así como también a mis amigos, quienes me ayudaron mucho en este gran pasó.

## **DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD**

Yo SOLIS ROMÁN ESTEFANIA SILVIA con DNI N°70825881, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 11 de Julio del 2017



FIRMA

Estefanía Silvia Solís Román

## **PRESENTACIÓN**

Señores miembros del Jurado, presento ante ustedes la Tesis titulada **ESTRATEGIAS DE IMPORTACIÓN DE LA EMPRESA PRECISIÓN PERÚ S.A. LA VICTORIA, 2015**; con la finalidad de Describir y conocer las estrategias de Importación que la empresa Precisión Perú S.A. aplico en el año 2015.

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo para obtener el Título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales deseo cumplir con los requisitos de aprobación.

**SOLIS ROMÁN ESTEFANIA SILVIA**

## Contenido

**PÁGINA DEL JURADO** ¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.

**DEDICATORIA** **III**

**AGRADECIMIENTO** **IV**

**RESUMEN** **IX**

**ABSTRACT** **X**

**1.2. TRABAJOS PREVIOS** **2**

ANTECEDENTES INTERNACIONALES 3

**1.3. TEORÍAS RELACIONADAS AL TEMA** **4**

**1.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA** **6**

1.4.1. PROBLEMA GENERAL 6

1.4.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS 6

**1.5. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO** **6**

**1.6. HIPÓTESIS** **7**

**1.7. OBJETIVOS** **7**

1.7.1. OBJETIVO GENERAL 7

1.7.2 OBJETIVO ESPECIFICO 7

**II. MÉTODO** **7**

**2.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN** **8**

**2.3. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN** **8**

**2.4. VARIABLES, OPERACIONALIZACIÓN** **8**

2.4.1. VARIABLE 8

**2.5. POBLACIÓN Y MUESTRA** **9**

**2.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS, VALIDEZ Y CONFIABILIDAD** **9**

2.6.1. TÉCNICA 10

2.6.2. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS 10

2.6.3. VALIDEZ Y CONFIABILIDAD 10

**2.6. MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS** **11**

2.6.1. ANÁLISIS DESCRIPTIVO 11

2.6.2. ASPECTOS ÉTICOS 11

**III. RESULTADOS** **11**

**3.1. DESCRIPCIÓN DE DATOS** **11**

3.1.1 VARIABLE: ESTRATEGIAS DE IMPORTACIÓN 12

<b>IV. DISCUSION</b>	<b>18</b>
<b>V. CONCLUSIONES</b>	<b>19</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES</b>	<b>20</b>
<b>VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS</b>	<b>22</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>25</b>



## RESUMEN

En esta investigación se tuvo como objetivo determinar las estrategias de importación de la empresa Precisión Perú S.A, La Victoria – Lima, 2015. El diseño aplicado a este estudio es no experimental de corte transversal de tipo descriptivo. La población fue de 20 colaboradores de la empresa, la muestra estuvo conformada por la misma cantidad, es decir población es y muestra son la misma cantidad de colaboradores. El instrumento que se utilizó fue el cuestionario válido y confiable de elaboración propia, procediéndose a obtener los resultados a una base de datos para el procesamiento estadístico con el SPSS utilizando el porcentaje de frecuencias. Las conclusiones a las que se llegaron con la presente investigación son: se logró determinar con un porcentaje del 60% que la gestión de importación que aplica la empresa Precisión Perú del distrito de La Victoria – Lima, 2015 en sus empresas, es regular. Así también, se identificó que solo un 40% recibe su mercadería con la calidad esperada, un 80% logran reducir eficientemente sus tiempos de importación, y un 53,3% logra reducir eficientemente sus costos de importación.

**Palabras claves:** Estrategias de Importación, calidad, tiempo, costo.

## **ABSTRACT**

The objective of this research was to determine the import strategies of Precision Perú SA, La Victoria - Lima, 2015. The design applied to this study is non-experimental cross-sectional descriptive type. The population was 20 employees of the company, the sample was conformed by the same amount. The instrument that was used was the validated and reliable questionnaire of own elaboration, proceeding to obtain the results to a database for the statistical processing with the SPSS using the percentage of frequencies. The conclusions reached with the present investigation are: it was possible to determine with a percentage of 60% that the import management applied by the company Precision Peru of the district of La Victoria - Lima, 2015 in their companies, is regular. Likewise, it was identified that only 40% receive their merchandise with the expected quality, 80% manage to reduce their import times efficiently, and 53.3% manage to reduce their import costs efficiently.

**Keyword:** Import strategies, quality, time, cost.

## **I. INTRODUCCIÓN**

### **1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA**

El rubro Industrial es uno de los mercados con más variación y también uno de los más rentables en la economía, una de las empresas de ese sector se llama Precisión Perú, ellos se dedican a la comercialización de insumos industriales, el crecimiento que esta compañía ha venido teniendo en estos 21 años ha sido muy positivo para ellos como organización. Precisión Perú cuenta con 3 sucursales, estos se encuentran ubicados de manera estratégica dentro del país. Las ventas de esta empresa son muy dinámicas gracias a la confianza de los consumidores, así como también a los equipos que ellos ofrecen, cuentan con las mejores soluciones para el sector industria y minería. La empresa cuenta con una gran cartilla de proveedores, con los cuales tienen acuerdos comerciales (Precisión Perú, 2014).

El área de operaciones es el encargado en realizar las compras, tener contacto con los proveedores, realizar seguimientos a las órdenes de compra, avisar al cliente sobre posibles demoras en las entregas, la finalidad de esta área es mejorar los procesos existentes, aplicando nuevas estrategias que permitan mejorar sus procesos.

El importar no es un procedimiento simple, se debe ser muy cuidadoso ya que comprende muchas operaciones que hacen posible el ingreso de mercancías a cualquier país de destino. Las consideraciones que se deben tomar en cuenta antes de importar son conocer los requisitos que se deben cumplir al importar, conocer el país de origen, estar informados sobre los precios y calidad de los equipos y conocer los posibles riesgos al momento de importar, es decir debemos conocer todo el proceso de importación, no es solo conocer los mercados de, es estar al tanto de las condiciones de envío (Guía Práctica del Importador, 2009).

La importación es el ingreso legal de mercancías o servicios de procedencia extranjera, las cuales son de carácter comercial, a fines personales, fines benéficos entre otros. El costo de importación se denomina al precio asignado de un bien o servicio, es decir este debe considerar todos los Factores que involucren en la obtención de un producto o servicio, es decir para conseguir el precio es necesario saber cuáles fueron todos los costos de importación para así saber el margen a ganar (Costos de Importación, 2013).

El propósito de este proyecto de investigación es conocer, aprender y aplicar nuevas estrategias de importación, actualmente la empresa Precisión Perú se encuentra en crecimiento, es por eso que, para poder brindar un buen servicio, los procesos de entregas de atención al cliente deben ser los más óptimos.

## **1.2. TRABAJOS PREVIOS**

### **ANTECEDENTES NACIONALES**

Ramírez (2014). En su tesis titulada “Nuevo Negocio De Importación De Instrumentos Y Equipos Musicales”, para optar por un título de Administración en negocios internacionales de la Universidad Peruana De Ciencias Aplicadas tiene como objetivo conocer la demanda de los equipos musicales. La metodología utilizada fue aplicada, tuvo como resultado reconocer que el mercado de la música ha ido avanzando con el pasar del tiempo, hasta llegar al punto de ser compartido de manera virtual, esto implica amenazas en las ventas y por lo consiguiente amenazas en las importaciones.

Tafur (2015). En su tesis titulada “La Competencia Desleal – Dumping Y Las Importaciones De Confecciones Textiles Chinas”, para optar por un título de Doctor en Contabilidad y Finanzas de la Universidad San Martin de Porres, tiene como objetivo determinar de qué manera las importaciones de productos textiles provenientes de china generan una competencia desleal, también conocida como Dumping. La metodología utilizada fue aplicada, tuvo como resultado saber que existen leyes antidumping que salvaguardan la producción de empresarios peruanos en cuanto a lo que es textil, esto se da debido a que los productos chinos son muchos más baratos, de esa manera hay una dura competencia en el mercado, esto hace que afecte la economía, las leyes anteriormente indicadas ayudan al empresario peruano a tener la misma capacidad de competencia, no solo se trata de evaluar precios, también es calidad.

Coronel (2014). En su tesis titulada “Factores que explican las fluctuaciones de la Demanda de Importaciones en la Economía Peruana”, para optar por un título

Profesional de Economista de la Universidad San Martín de Porres, tiene como objetivo identificar si los factores internos de la Economía presionan en mayor medida a las variaciones de la demanda en las importaciones peruanas en el periodo 1993 hasta el 2012. La metodología usada fue Descriptiva y explicativa, obtuvo como resultado reconocer que la evolución que ha tenido la economía ha sido impactante, hubo crecimientos en las importaciones, lo cual quiere decir que ha habido un incremento en el PBI gracias a la gran demanda de compra y venta de bienes nacionales y extranjeros.

## **ANTECEDENTES INTERNACIONALES**

Valenzuela (2004). En sus tesis tituladas “Estrategia De Reducción De Costos De Importación De Alimento Balanceado Para Perro En La Ciudad Capital”, para optar por un título de Mercadotecnista de la Universidad Rafael Landívar de Guatemala. Tiene como objetivo tomar en cuenta todo lo que implica una importación, las empresas dedicadas a este rubro deben tomar en cuenta todos los factores para poder realizar la comercialización de cualquier tipo de producto que ingrese a su territorio. La metodología utilizada fue una investigación descriptiva. Tuvo como resultado saber que los costos de importación son variables, a su vez estos afectan al precio de los productos, esto es una desventaja para establecer un precio de venta.

Cisneros (2011). En su tesis titulada “Importación de Bisutería desde Hong Kong – China – Ecuador Vía Aérea Bajo Régimen 10”, para optar por un título de Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Internacional de la Escuela Politécnica Del Ejército de Ecuador. Tiene como objetivo realizar un análisis de mercado para saber la demanda de la bisutería. La metodología usada fue Inductiva. Obtuvo como resultados saber que sus productos a importar no son exclusivos, por el contrario, tendrían mucha acogida, también dio como resultado saber que la tecnología es de gran ayuda para pactar negocios y conseguir mercadería muy fácilmente.

Vera (2005). En su tesis titulada “El Proceso de Importación en las PYMES mexicanas, el caso de “Mercantil A-Z, S.A. de C.V.”. Para optar por un título de Maestro en Gestión

Administrativa (Impuestos) del Instituto de Ciencias Económico Administrativas de México. Tiene como objetivo determinar cuáles son los procesos administrativos y tramites documentarios para cumplir con las importaciones de Carriolas. Como resultados obtuvo saber que las PYMES cumplen una función muy importante dentro de una economía, debido a que aportan al crecimiento de la economía.

### **1.3. TEORÍAS RELACIONADAS AL TEMA**

Sandoval (2002). En su investigación publicada con el título de "Logística Internacional de Importaciones", nos indica que las importaciones están definidas como la logística de entrada de productos provenientes del extranjero, para las cuales debemos tener presentes las variables CTC (Calidad, Tiempo y Costo). Es decir, una óptima compra internacional es aquella donde se ha logrado adquirir la mercancía con las especificaciones técnicas requeridas, logrando tener los equipos al menor tiempo y al menor costo. El área de compras debe realizar las gestiones correspondientes con los proveedores, tales como solicitar cotizaciones a fin de saber los costos de dichas mercaderías, solicitar créditos de pago. Existen también los acuerdos o tratados a largo plazo, esta modalidad comprende solicitar las especificaciones y características de la mercancía, identificar los aranceles, evaluar la cantidad de mercadería requerida, saber los precios totales según el Incoterm sugerido y conocer las fechas de entregas. La documentación utilizada en un contrato de Compra - venta puede variar de acuerdo a las diferentes transacciones. (p. 80 - 83).

Son los siguientes:

- Lista de precios: En esta lista el proveedor especifica el tiempo de validez de dicha oferta.
- Cotización: Este documento es utilizado por el proveedor para para hacer una oferta de manera individual.
- Pedido u Orden de Compra: Este documento expresa aceptación a lo ofertado por el proveedor.

- Factura Proforma: Este documento es emitido por el proveedor fin de poder evidenciar la transacción ante gestiones bancarias.
- Contrato de Compra-Venta Internacional: En este documento se consignan las obligaciones de las partes para la compra-venta internacional.
- Factura Comercial: Este documento es para fines tributarios y aduaneros donde se consignan los principales datos de la transacción como, la fecha y numero de factura, nombre y direcciones del comprador y vendedor, condición de entrega y pago, posición arancelaria de la mercancía, descripción de los equipos, cantidad y los precios unitarios y totales.

Rosas (2009). En su investigación publicada con el título de “Importación y Exportación – TLC’s” nos ayuda a conocer las obligaciones tributarias aduaneras que debemos pagar al momento de realizar un importación, esto quiere decir que dichos pagos son de forma obligatoria cuando algún producto ingrese y salga del territorio, asimismo también nos ayuda a reconocer la información de los diversos documentos brindados por adunas, la información que encontramos en estos documentos son sobre el origen del producto, estado, cantidad, calidad, valor, peso, medida, o clasificación arancelaria. En términos prácticos, se debe ver la importación en concreto para establecer qué tributos aduaneros son los que se deben pagar. Por ser la importación de bienes y servicios la más vinculada al tema tributario aduanero los pagos a realizar serán por el derecho ad valorem, derecho variable adicional, el impuesto selectivo al consumo, impuesto general a las Ventas, impuesto de promoción municipal y las Tasas Aduaneras (pp. 32 -34).

Gonzales (2010). En su investigación publicada con el título de “Importar y Exportar” nos ayuda a conocer sobre los Incoterms y los tipos de importaciones, los Incoterms son un conjunto de reglas, también denominadas clausulas para la compra y venta, cada termino ayuda a determinar los elementos que los componen. El propósito de dichas clausulas es proveer reglas internacionales para la interpretación de los términos, los Incoterms determinan el precio, saber en qué momento y dónde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador, el lugar de entrega de la

mercadería, conocer quién contrata y paga el transporte, quién contrata y paga el seguro, qué documentos tramita cada parte y sus costos. Los tipos y formas de importar son muy diversos, entre los principales se encuentran las importaciones comerciales y no comerciales, las de tipo comercial se da mediante un acuerdo entre 2 partes, por consiguiente las importaciones de tipo no comercial solo deben ser usadas para muestra, la venta de los productos importados según este tipo de importación no debe ser ofrecido a venta, en las importaciones no comerciales también se encuentran las donaciones y los bienes adquiridos por instituciones educativas públicas (pp. 14 -28).

## **1.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.4.1. PROBLEMA GENERAL**

¿Cuáles son las estrategias de Importación que aplica Precisión Perú S.A. La Victoria, 2015?

### **1.4.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS**

¿Cuál es la importancia de la calidad en la empresa Precisión Perú, 2015?

¿Cuál es la importancia del tiempo en la empresa Precisión Perú, 2015?

¿Cuál es la importancia del costo en la empresa Precisión Perú, 2015?

## **1.5. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO**

Con este proyecto se busca conocer estrategias que ayuden a mejorar la efectividad en el ámbito laboral de las personas, crear competitividad y efectividad entre ellas, sobretodo reducir los tiempos de importación, costos y mejorando el servicio al cliente a través de estrategias, de tal manera que los usuarios se vean satisfechos por el servicio recibido, esto aportara mucho a la imagen de la empresa, con este estudio se espera poder mejorar también la imagen de nuestros proveedores hacia la empresa y los colaboradores con los que tratan.



Esta investigación es muy importante debido a que aportara información para futuros estudios relacionados al tema, la estrategia de compras abarca mucha información, es necesario contar con un plan estratégico para obtener buenos resultados que maximicen las ventas de la empresa, reduzcan costos y mejoren la imagen de la organización.

## **1.6. HIPÓTESIS**

## **1.7. OBJETIVOS**

### **1.7.1. OBJETIVO GENERAL**

Describir las estrategias de Importación que aplica Precisión Perú S.A. La Victoria, 2015

### **1.7.2 OBJETIVO ESPECIFICO**

- Describir la importancia de la calidad en la empresa Precisión Perú, 2015.
- Describir la importancia del tiempo en la empresa Precisión Perú, 2015.
- Describir la importancia del costo en la empresa Precisión Perú, 2015.

## **II. MÉTODO**

### **2.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

Hernández et al. (2010) nos dice que la investigación es aplicada cuando se busca adaptar conocimientos teóricos a diferentes situaciones, indican que una investigación aplicada busca el progreso científico, está enfocada en los conocimientos teóricos, es decir esta investigación ayuda a tomar decisiones (p. 80, Metodología de la Investigación).

Según Vara (2009) Menciona que una investigación aplicada busca una solución práctica frente a un problema determinado (p.209).

## **2.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN**

Bernal (1986) nos dice que la investigación es descriptiva debido a que se realizara un análisis documental, es decir se deben describir las características esenciales del tema de la investigación (p. 113, Metodología de la Investigación).

## **2.3. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN**

Hernández et al. (2010) nos indican que el diseño de la investigación es No experimental debido a que no se modificaran ni cambiaran las variables, asimismo es de corte transversal por que se recopilara información de un solo momento (p. 119, Metodología de la Investigación).

## **2.4. VARIABLES, OPERACIONALIZACIÓN**

### **2.4.1. VARIABLE**

Estrategias de Importación: Para Sandoval (2002), las importaciones están definidas como la logística de entrada de productos provenientes del extranjero, las estrategias de importación son una serie de acciones que debemos tomar en cuenta para realizar una buena importación (p. 83, Logística Internacional de importaciones).

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de medición	Instrumento de Medición
Estrategias de Importación	Sandoval (2002) Las estrategias de importación son una serie de acciones que se deben llevar a cabo para lograr una óptima compra de productos provenientes del extranjero.	Los datos se obtendrán a través de una encuesta a realizarse en la empresa Precisión Perú	Calidad	Producto en óptimas condiciones	Ordinal	Cuestionario
				Certificaciones		
				Satisfacción del cliente		
			Tiempo	Disponibilidad de equipos		
				Reducir procesos		
				Accesibilidad a información		
			Costo	Acuerdos comerciales con proveedores		
				Condiciones de entrega (Incoterms)		
				Costos de Importación		
				Economía del Mercado		

## 2.5. POBLACIÓN Y MUESTRA

### POBLACIÓN:

La población para esta investigación estará constituida por 20 colaboradores correspondientes al área de operaciones de la empresa Precisión Perú, 2015. Según Vara (2010). La población es el conjunto de individuos o cosas que tienen propiedades en común, estos se encuentran en un espacio o territorio y varían en el transcurso del tiempo (p.210).

### MUESTRA:

Según Vara (2010) la muestra es el conjunto de casos extraídos de la población, seleccionados por algún método de muestreo (p.210). La muestra para esta investigación serán los 20 colaboradores, es decir la población y la muestra serán el mismo objeto de estudio conformada por el área de operaciones de la empresa Precisión Perú, 2015.

## 2.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS, VALIDEZ Y CONFIABILIDAD

### 2.6.1. TÉCNICA

La técnica que se utilizara en esta investigación será la de recopilar e interpretar información, la cual será obtenida del área de operaciones. Según Bavarescova (2006) una investigación solo tendrá significado con una técnica de recolección de datos, estas técnicas conducen a comprobar el problema planteado (p. 95).

### 2.6.2. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

El instrumento que se utilizara en esta investigación es la encuesta, para lo cual, según Vázquez (2009) las encuestas son instrumentos de investigación diseñados para recolectar los datos necesarios para lograr los objetivos del proyecto (p.9). El instrumento está relacionado a la variable estrategias de importación cuyo objetivo será el de recopilar información que describa las estrategias de importación en la empresa Precisión Perú, 2105.

### 2.6.3. VALIDEZ Y CONFIABILIDAD

#### 2.6.3.1. Validez

Hernández et al. (2010), señalan “se refiere al grado en que un instrumento mide la variable que se pretende medir” (p.200). Por ello la encuesta a realizar contendrá la variable; Estrategias de Importación.

JUEZ	ITEM 1	ITEM 2	ITEM 3	ITEM 4	ITEM 5	ITEM 6	ITEM 7	ITEM 8	ITEM 9	ITEM 10	ITEM 11	ITEM 12	ITEM 13	ITEM 14	ITEM 15	TOTAL
Seminario Unzueta Randall Jesús	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
Marquez Caro Fernando Luis	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%
Candia Menor Marco Antonio	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
muñoz Ledezma Sabino	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%

#### 2.6.3.2. Confiabilidad

Hernández et al. (2010), señalan que la confiabilidad se da cuando un instrumento produce resultados consistentes y coherentes. (p.200).

Para este punto, se realizó una prueba piloto de quince encuestas otorgadas a quince colaboradores de la empresa Precisión Perú. Una vez obtenido los resultados de la prueba piloto realizada mediante el cuestionario, se procedió a obtener la confiabilidad del instrumento en mención por el sistema SPSS, obteniendo así un resultado con el coeficiente de Alpha de Cronbach.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,929	15

## **2.6. MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS**

El análisis de los datos se efectúa mediante la matriz de datos, la cual se encuentra anexada como archivo.

### **2.6.1. ANÁLISIS DESCRIPTIVO**

Se realizará el análisis de una cierta cantidad de datos y limitándose a la utilización de la estadística descriptiva (media, la mediana, moda o la varianza).

### **2.6.2. ASPECTOS ÉTICOS**

En el presente trabajo se respetará la propiedad intelectual de los autores que aparecen en las referencias bibliográficas, así como también las citas consultadas.

## **III. RESULTADOS**

### **3.1. DESCRIPCIÓN DE DATOS**

En el presente grafico se destaca la cantidad de preguntas realizadas, es decir el 100% de las preguntas realizadas, teniendo en cuenta las variables y dimensiones.

		Estrategias de Importación	Calidad	Tiempo	Costo
N	Válido	15	15	15	15
	Perdidos	0	0	0	0

**Tabla 1: Estrategias de Importación**

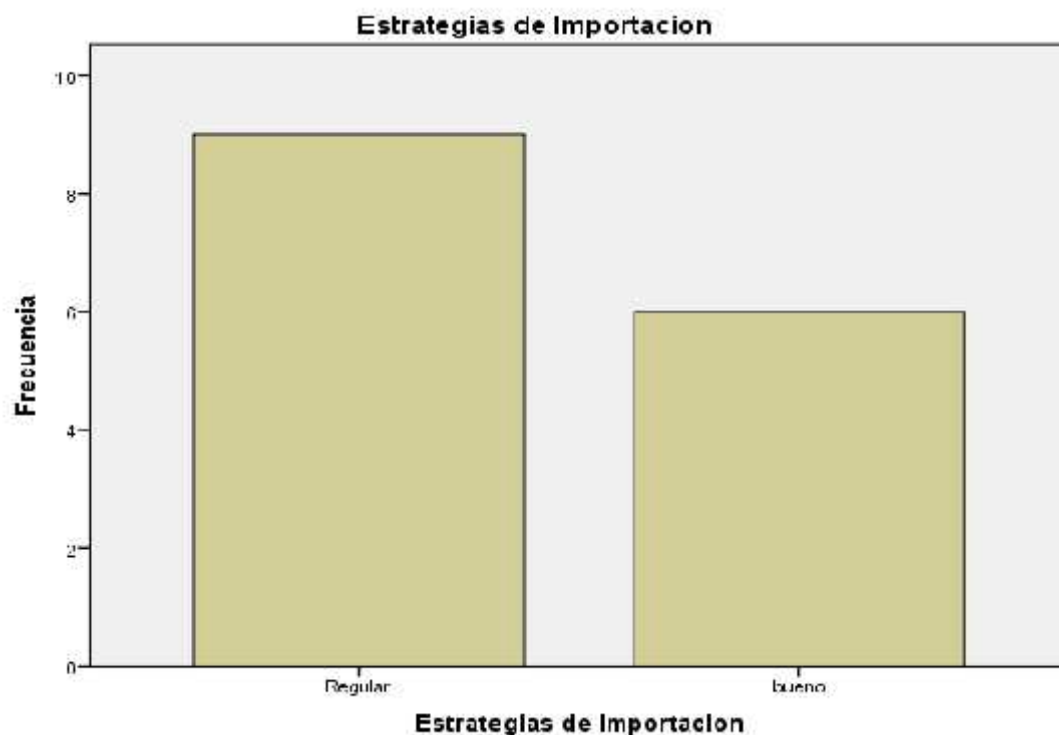
### 3.1.1 VARIABLE: ESTRATEGIAS DE IMPORTACIÓN

#### OBJETIVO GENERAL:

Describir las estrategias de Importación que aplica Precisión Perú S.A. La Victoria, 2015

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	9	60,0	60,0	60,0
	bueno	6	40,0	40,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

**Tabla 2: Estrategias de Importación**



**Interpretación:** De la encuesta aplicada a los trabajadores del área de importaciones y logística de la empresa Precisión Perú, se obtuvo que el 60 % consideran que la gestión logística que aplican en sus empresas es regular, y el 40 % considera que la gestión logística que aplican en sus empresas es solo algunas veces buena. Determinando que las estrategias de importación que aplica el área de importación de la empresa Precisión Perú no es siempre la correcta.

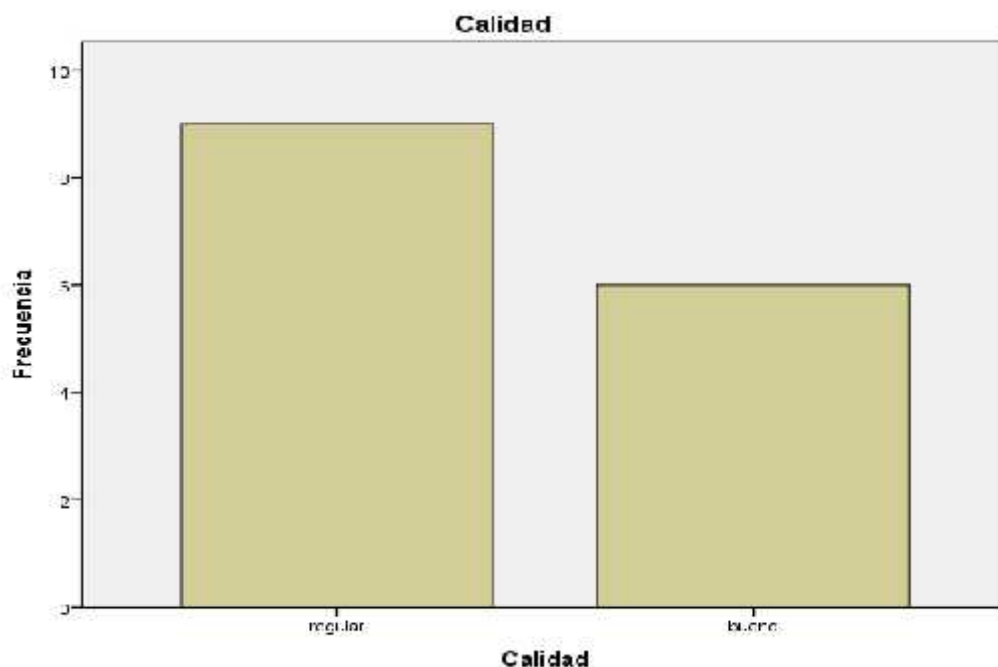
### 3.1.1.1 Dimensión CALIDAD

#### Objetivo Especifico 1

Describir la importancia de la calidad en la empresa Precisión Perú, 2015

Calidad					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	regular	9	60,0	60,0	60,0
	bueno	6	40,0	40,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

**Tabla 4: Dimensión Calidad**



**Interpretación:** De la encuesta aplicada a los trabajadores del área de importaciones y logística de la empresa Precisión Perú, se obtuvo que el 60% considera que la calidad de los productos importados es regular y el 40% considera que los productos son de buena calidad. Identificando que los equipos importados por la empresa Precisión Perú no siempre llegan con la calidad esperada.

### 3.1.1.2 Dimensión TIEMPO

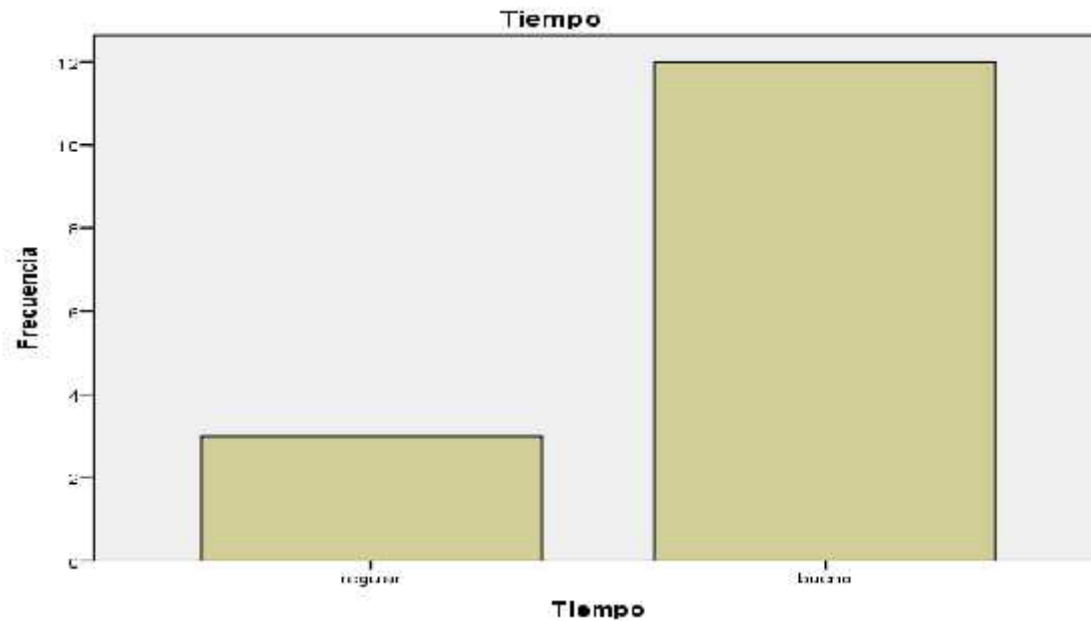
#### Objetivo Especifico 2

Describir la importancia del tiempo en la empresa Precisión Perú, 2015

		Tiempo		
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	regular	3	20,0	20,0
	bueno	12	80,0	80,0
	Total	15	100,0	100,0

**TABLA 6: DIMENSIÓN TIEMPO**





**Interpretación:** De la encuesta aplicada a los trabajadores del área de importaciones y logística de la empresa Precisión Perú, se obtuvo que el 20% considera que el tiempo de importación de los equipos es regular y el 80% considera que el tiempo de importación es bueno. Identificando que los equipos importados por la empresa Precisión Perú siempre llegan en un tiempo adecuado.

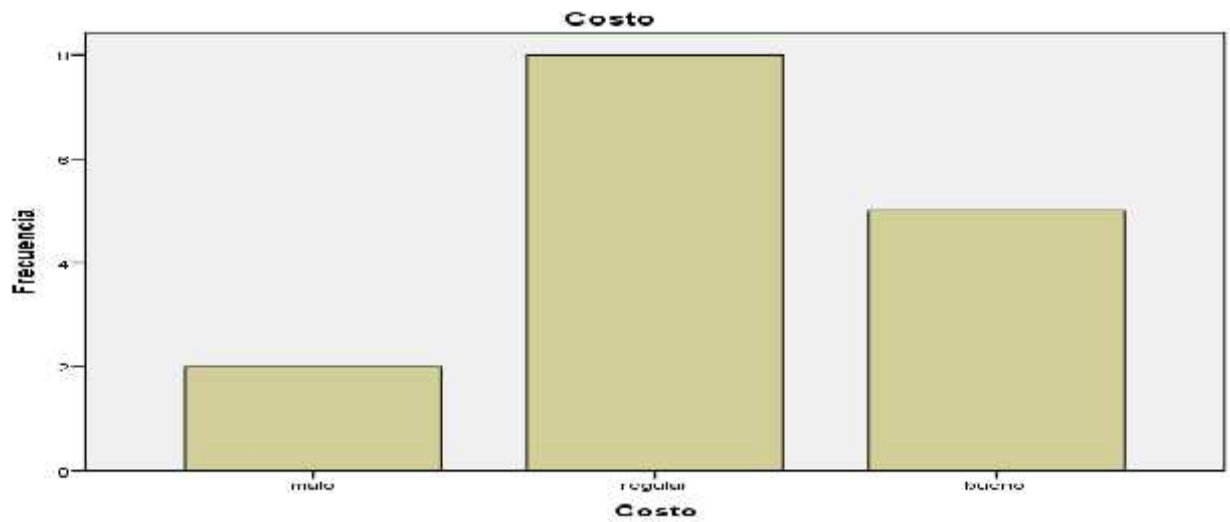
### 3.1.1.3 Dimensión COSTO

#### Objetivo Especifico 2

Describir la importancia del costo en la empresa Precisión Perú, 2015

Costo					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	malo	2	13,3	13,3	13,3
	regular	8	53,3	53,3	66,7
	bueno	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

**TABLA 7: Dimensión Costo**



**Interpretación:** De la encuesta aplicada a los trabajadores del área de importaciones y logística de la empresa Precisión Perú, se obtuvo que el 13,3% considera que los costos son malos, el 53,3% considera que los precios son regulares y el 33,3% considera que los costos son buenos. Identificando que el área de importación de la empresa Precisión Perú no siempre logra reducir eficientemente sus costos.

#### **IV. DISCUSION**

En la investigación de Coronel (2014) titulada “Factores que explican las fluctuaciones de la Demanda de Importaciones en la Economía Peruana”, se concluyó principalmente, que existe suficiente evidencia empírica como para afirmar que el impacto de la producción en la economía peruana es directa sobre las importaciones; es decir, se puede afirmar con una confianza del 95% que el crecimiento del 1% de la producción global de nuestra economía, origina un crecimiento de las importaciones en el corto plazo de 0.59%, y en el largo plazo de 2.29% . La variación de las importaciones explicada por la variación debido a la regresión (explícitamente por la variación del PBIR) es del 98%; es decir, la bondad de ajuste es buena, de tal manera los resultados empíricos obtenidos son estadísticamente significativos.

En relación con el primer antecedente; se tiene como respuesta que uno de los factores que afectan las importaciones es el tiempo de importación, el 80% de los colaboradores de la empresa Precisión Perú considera que el tiempo de importación es buena, mientras que el 20% restante considera que el tiempo de importación que aplica Precisión Perú es regular, demostrándose que la gestión del área de compras tiene un buen desempeño de la gestión.

Tafur (2015). En su tesis titulada “La Competencia Desleal – Dumping Y Las Importaciones De Confecciones Textiles Chinas” Concluyeron que el grado de afectación generado por el tratamiento arancelario se relaciona con los factores que generan Dumping al obtener importaciones de confecciones textiles Chinas, los que otorgaron una respuesta afirmativa, manifiestan que es común que empresas de China y el sudeste asiático tiendan a adoptar estas estrategias (dumping) para copar mercados y eliminar la competencia, debido a que cuentan con el suficiente volumen de producción para vender a un precio menor al costo de producción. Por otro lado, parte de los encuestados consideran que la Industria Nacional no se ha visto afectada por los productos chinos, manifestando que la producción de textiles y confecciones en el Perú ha mostrado mantenerse en los últimos años y su crecimiento en el

mercado internacional ha estado basado en ventajas competitivas entre las que podemos mencionar la alta calidad y prestigio de las fibras peruanas.

De manera similar en esta investigación se concluye que el conocimiento y aplicación de una correcta gestión de compras lograría reducir sustancialmente los costos y los tiempos, así mismo se conseguiría atender eficientemente a los clientes con la calidad y servicios esperados. Así mismo, al observar que solo el 60% de los encuestados considera que la calidad de los equipos importados es regular, y tan solo el 40% considera que los productos son de buena calidad.

Demostrándose que los equipos adquiridos no siempre llegan en óptimas condiciones.

Valenzuela (2004). En sus tesis titulada “Estrategia De Reducción De Costos De Importación De Alimento Balanceado Para Perro En La Ciudad Capital” concluyeron que los costos fijos de importación son los que no varían con los niveles de producción o de venta (Amstrong, Kotler y P. 1998), determinan en un alto porcentaje el precio del producto que es la cantidad de dinero que deben pagar los clientes para obtener el producto; dentro del estudio se determinó que los rubros que se consideran en el mercado local para la obtención de un precio de venta son el flete, el seguro y los aranceles por ser estos los costos que se mantienen constantes al momento de realizar una importación. En compatibilidad a esta investigación donde se encontró que el 13,3% considera que los costos son malos. Así mismo, tan solo el 53,3% de los colaboradores de Precisión Perú considera que los costos son regulares y tan solo el 33,3% considera que los costos son buenos. En términos generales, el desempeño del área de compras no en lo que respecta reducir costos es medianamente regular.

## **V. CONCLUSIONES**

### **Conclusión General:**

En esta investigación se logró determinar con un porcentaje del 60% que las estrategias de importación de la empresa Precisión Perú S.A. La Victoria, 2015 es regular, es decir la gestión que ellos aplican no siempre es la correcta.

### **Conclusión Específica 1:**

Con respecto a la Dimensión Calidad, se identificó que solo el 60% de los encuestados considera regular la calidad de los equipos que son recepcionados. Es decir la gestión de comprar equipos de alta calidad para la empresa Precisión Perú, no es siempre la mejor.

### **Conclusión Específica 2:**

Así mismo, en la Dimensión Tiempo, se identificó que el 80% de los encuestados indica que la gestión del área de compras de la empresa Precisión Perú es buena, debido a que consideran como “Bueno” el tiempo de importación, es decir los equipos llegan al tiempo indicado.

### **Conclusión Específica 3:**

Concerniente a la Dimensión Costo, se obtuvo que solo un 33,3% de los encuestados indica que los costos de importación de la empresa Precisión Perú son buenos.

## **VI. RECOMENDACIONES**

### **Recomendación General:**

La empresa Precisión Perú ubicado en distrito de La Victoria deben mejorar las estrategias que vienen haciendo a través de su gestión de las importaciones, es decir de planificar, organizar y mejorar el flujo de los costos, tiempos y calidad para lograr un óptimo desempeño de la gestión en la empresa.

### **Recomendación Específica 1:**

Respecto a la calidad como una estrategia de importación, es necesario que la empresa Precisión Perú del distrito de La Victoria sigan aprovechando sus años de experiencia en el mercado peruano para optar por realizar una nueva búsqueda de alternativas en lo que respectan proveedores, es decir deben maximizar su catálogo de proveedores así como también realizar el reclamo correspondiente al proveedor, de tal manera que se efectúen las garantías convenientes por la totalidad de los artículos defectuosos

### **Recomendación Específica 2:**

Respecto al tiempo como una estrategia de importación, Precisión Perú ha venido realizando una buena gestión, sin embargo estos podrían mejorar aún más, es decir para reducir los tiempo de importación en total magnitud deberán realizar un seguimiento a la mercadería, es decir saber si ya se encuentra en tránsito o embarcado. También se recomienda llegar a un acuerdo con el proveedor para que faciliten toda la información de los equipos a importar, esto podrá ser monitoreado a través de un portal web que detalle el status de la mercadería.

### **Recomendación Específica 3:**

Respecto al costo como una estrategia de importación, es necesario que la empresa Precisión Perú del distrito de La Victoria realice la totalidad de sus

importaciones, es decir que ellos realicen toda la coordinación del embarque, de tal manera puedan consolidar mercadería a fines de reducir los costos. Para ello deberán contar con colaboradores con conocimiento en comercio, de tal manera Precisión Perú lograra tener un mayor control de los embarques.

## **VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

- Bustamante (2013) *Costos de Importación*. Editorial San Marcos. Perú.
- PromPerú (2009) *Guía práctica del importador*. Recuperado de [www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe)
- Cisneros (2011) *de Bisutería desde Hong Kong – China – Ecuador Vía Aérea. Bajó Régimen 10*. Escuela Politécnica Del Ejército de Ecuador. Recuperado de <https://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/4133>
- Coronel (2014) *Factores que explican las fluctuaciones de la Demanda de Importaciones en la Economía Peruana*. Universidad San Martín de Porres. Recuperado de <http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/handle/usmp/1094>
- Gonzales (2010) *En su teoría Importar y Exportar*. Editorial Pacífico. Perú.
- Hernández, Fernández y Baptista (2010) *Metodología de la Investigación*. Editorial Mc Graw Hill. México DF
- Ramírez (2014) *Nuevo negocio de importación de instrumentos y equipos musicales*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Recuperado de <http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/handle/10757/528185>
- Rosas (2009) *Importación y Exportación – TLC's*. Editorial Entrelíneas. Perú.
- Sandoval (2002) *Logística Internacional de Importaciones*. Superintendencia Nacional de Aduanas.
- Tafur (2015) *La competencia desleal – Dumping y las Importaciones de Confecciones Textiles Chinas*. Universidad San Martín de Porres. Recuperado de [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1841/1/tafur\\_la.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1841/1/tafur_la.pdf)
- Valenzuela (2004) *Estrategia de reducción de costos de importación de alimento balanceado para perro en la ciudad capital*. Universidad Rafael Landívar de Guatemala. Recuperado de <http://biblio3.url.edu.gt/Tesis/2005/01/04/Valenzuela-Julio.pdf>
- Vera (2005) *El Proceso de Importación en las PYMES Mexicanas, el caso de "Mercantil A-Z, S.A. de C.V."*. Instituto de Ciencias Económico Administrativas de México. Recuperado de <http://dgsa.uaeh.edu.mx:8080/bibliotecadigital/handle/123456789/23>





# ANEXOS

Problema	Objetivo	Variable	Definición Conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de medición	Instrumento de Medición
Problema Principal	Objetivo Principal							
¿Cuáles son las estrategias de Importación que aplica Precisión Perú S.A. La Victoria, 2015?	Describir las estrategias de Importación que aplica Precisión Perú S.A. La Victoria, 2015	Estrategias de Importación	Sandoval (2002) Las estrategias de Importación son una serie de acciones que se deben llevar a cabo para lograr una óptima compra de recursos provenientes del extranjero.	Los datos se obtendrán a través de una encuesta a realizarse en la empresa Precisión Perú	Calidad	Producto en óptimas condiciones	Ordinal	Cuestionario
Problemas Específicos	Objetivos Específicos					Certificaciones		
¿Cuál es la importancia de la calidad en la empresa Precisión Perú, 2015?	Describir la importancia de la calidad en la empresa Precisión Perú, 2015.					Satisfacción del cliente		
¿Cuál es la importancia del tiempo en la empresa Precisión Perú, 2015?	Describir la importancia del tiempo en la empresa Precisión Perú, 2015.				Tiempo	Disponibilidad de equipos Reducir procesos Accesibilidad a información		
¿Cuál es la importancia del costo en la empresa Precisión Perú, 2015?	Describir la importancia del costo en la empresa Precisión Perú, 2015.					Acuerdos comerciales con proveedores		
					Costo	Condiciones de entrega(Incoterms)		
						Costos de Importación		

## CUESTIONARIO

Buenos días/tardes, estamos realizando una encuesta para recopilar datos acerca de las estrategias de Importación que aplica la Empresa Precisión Perú, en el distrito de la victoria, 2015. Le agradezco de antemano cada minuto de su tiempo por responder las siguientes preguntas:

Instrumento de recolección de datos						
<p><b>SEÑOR (A):</b></p> <p>Tengo el agrado de dirigirme a usted con el objetivo de solicitarle muy gentilmente unos minutos de su valioso tiempo para poder responder a esta encuesta que a continuación se observa. Cabe mencionar que el propósito de dicha encuesta que ha sido elaborada con fines universitarios, servirán para recopilar datos informativos acerca de las variables de mi estudio de mi proyecto de investigación relacionas con el Proceso de Internacionalización y Gestión de Productividad. De antemano agradezco su comprensión, tiempo y la colaboración brindada.</p> <p><b>INSTRUCCIONES:</b></p> <p>Marcar con un aspa (x) la alternativa que Ud. Crea conveniente. Se le recomienda responder con la mayor sinceridad posible.</p> <p>Muy Bueno (5) – Bueno (4) – Regular (3) - Malo (2) – Muy Malo (1)</p>						
CUESTIONARIO						
Dimensiones	Indicadores	Escala				
<b>Calidad</b>	<b>Satisfacción del cliente</b>	1	2	3	4	5
	Considera que la calidad es un factor determinante para cumplir con las expectativas del cliente					
	Considera que el brindar un buen servicio al cliente es un factor predominante para afianzar lazos con el cliente					
	Considera que el motivo de ser del área de operaciones es brindar un buen servicio al cliente					
	<b>Certificaciones</b>					
	Sabe usted si los equipos que ofrece la empresa cumplen con la garantía del proveedor					
	<b>Producto en óptimas condiciones</b>					
	Ante algún imperfecto en los equipos se realiza alguna evaluación previa para considerar si la falla proviene de fabrica					

Tiempo	<b>Accesibilidad a información</b>					
	La empresa cuenta con algún sistema de fácil acceso para que el cliente pueda hacer seguimiento a sus órdenes de compra					
	Precisión Perú cuenta con algún sistema personalizado que ayude a reducir horas de labor					
	<b>Reducir procesos</b>					
	Contar con disponibilidad de los suministros ayuda a reducir los tiempos de entrega					
	Considera importante tener una buena comunicación con el proveedor para coordinar las entregas					
	<b>Disponibilidad de equipos</b>					
	Se tiene conocimiento de algún festividad o evento en el país de origen que pueda afectar el tiempo de importación de los suministros					
Sabe usted si el tiempo de importación para cada suministro es variable						
Costo	<b>Acuerdos comerciales con proveedores</b>					
	Sabe si los acuerdos comerciales con los proveedores son beneficiosos para la empresa					
	<b>Costos de Importación</b>					
	Sabe si la empresa cuenta con un buen financiamiento de pago a proveedores					
	Los aspectos económicos influyen en una buena gestión de compras al extranjero.					
	<b>Condiciones de entrega(Incoterms)</b>					
	El tipo de incoterm por el cual es importada la mercadería es respetada por el proveedor y comprador					



UNIVERSIDAD CECAS VALLE

INFORME DE OPORTUNIDAD DE INVESTACIÓN DE INVERSIÓN

1. DATOS GENERALES

1.1. Nombre y tipo de negocio: Comercio de alimentos  
 1.2. Tipo de negocio: Comercio de alimentos  
 1.3. Nombre del propietario: Maria Cecilia Rios  
 1.4. Nombre del representante: ---  
 1.5. Tipo de negocio: ---  
 1.6. Tipo de negocio: ---

2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	Costo en COP	Beneficio COP	Costo en USD	Beneficio USD
1. Comercial	Comercio de alimentos	---	---	---	---
2. Comercial	Comercio de alimentos	---	---	---	---
3. Comercial	Comercio de alimentos	---	---	---	---
4. Comercial	Comercio de alimentos	---	---	---	---
5. Comercial	Comercio de alimentos	---	---	---	---
6. Comercial	Comercio de alimentos	---	---	---	---
7. Comercial	Comercio de alimentos	---	---	---	---
8. Comercial	Comercio de alimentos	---	---	---	---
9. Comercial	Comercio de alimentos	---	---	---	---
10. Comercial	Comercio de alimentos	---	---	---	---

Resumen Financiero

PERÍODO	SECTOR	PROYECTOS	PROYECTOS	PROYECTOS
2011	---	---	---	---
2012	---	---	---	---
2013	---	---	---	---
2014	---	---	---	---
2015	---	---	---	---
2016	---	---	---	---
2017	---	---	---	---
2018	---	---	---	---
2019	---	---	---	---
2020	---	---	---	---

UNIVERSIDAD CECAS VALLE

2011	---	---	---
2012	---	---	---
2013	---	---	---
2014	---	---	---
2015	---	---	---
2016	---	---	---
2017	---	---	---
2018	---	---	---
2019	---	---	---
2020	---	---	---

Resumen Financiero

PERÍODO	SECTOR	PROYECTOS	PROYECTOS	PROYECTOS
2011	---	---	---	---
2012	---	---	---	---
2013	---	---	---	---
2014	---	---	---	---
2015	---	---	---	---
2016	---	---	---	---
2017	---	---	---	---
2018	---	---	---	---
2019	---	---	---	---
2020	---	---	---	---

4. INFORMACIÓN DEL CLIENTE

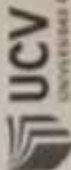
4.1. El propietario tiene un negocio de alimentos.

4.2. El propietario tiene un negocio de alimentos.

---

---

---



UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO

FORMULARIO DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

C. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y Nombres del evaluador: Dr. Felipe Espinoza
- 1.2. Cargo e institución donde labora: Docente
- 1.3. Especialidad del evaluador: Psicología
- 1.4. Nombre del instrumento: Test de inteligencia
- 1.5. Título de la investigación: Test de inteligencia
- 1.6. Autor del instrumento: Test de inteligencia

B. ASPECTOS DE VALORACIÓN

CRITERIOS	INDICADORES	Colección a	Requisito b	Suma c	Nota d	Calificación e
1. Claridad	Este instrumento es claro y preciso	10-20%	27.40%	41.40%	78	78
2. Objetividad	Este instrumento es objetivo				76	76
3. Adecuación	Adecuado al nivel de la muestra y al propósito				70	70
4. Fiabilidad	Comprensión de las preguntas en cantidad y calidad				70	70
5. Intercorrelación	Adecuado para medir aspectos de la personalidad				78	78
6. Confiabilidad	Medición en repetidas ocasiones				76	76
7. Coherencia	Coherencia en los ítems, subítems y ítems				78	78
8. Mantención	La información se mantiene en el tiempo				70	70
9. Pertinencia	El instrumento es pertinente para el propósito de la investigación				70	70

PERTINENCIA DE LOS ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO

ÍTEM	PERTINENTE	NO PERTINENTE
Item 1	X	
Item 2	X	
Item 3	X	
Item 4	X	
Item 5	X	
Item 6	X	
Item 7	X	
Item 8	X	
Item 9	X	
Item 10	X	
Item 11	X	
Item 12	X	
Item 13	X	

OPINIÓN DE INVESTIGACIÓN UCV - LIMA 1502 - 2015

Item 14			
Item 15			
Item 16			
Item 17			
Item 18			
Item 19			
Item 20			
Item 21			
Item 22			
Item 23			
Item 24			
Item 25			

La evaluación se realizó de acuerdo a los datos de la primera columna

Segunda Columna

ÍTEM	PERTINENTE	NO PERTINENTE	INDICADOR
Item 1			
Item 2			
Item 3			
Item 4			
Item 5			
Item 6			
Item 7			
Item 8			
Item 9			
Item 10			
Item 11			
Item 12			
Item 13			
Item 14			
Item 15			
Item 16			
Item 17			
Item 18			
Item 19			
Item 20			
Item 21			
Item 22			
Item 23			
Item 24			
Item 25			

La pertinencia se evalúa de acuerdo a los datos de la primera columna

Primera Columna

EL PRESIDENTE DE LA COMISIÓN DE VALORACIÓN, Dr. Felipe Espinoza, N.º DE OPINIÓN DE EXPERTOS

(X) SI el instrumento cumple con los requisitos, tal como está planteado

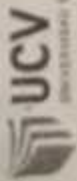
( ) SI el instrumento no cumple con los requisitos, tal como está planteado

20/10/15  
Firma y Nombre

Dr. Felipe Espinoza  
Firma del evaluador

OPINIÓN

OPINIÓN DE INVESTIGACIÓN UCV - LIMA 1502 - 2015



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPÁRISO

ENCUESTA DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

A. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y nombres del evaluador: Roberto Torres Seminario Valenzuela
- 1.2. Cargo o institución donde labora: Docente UCV
- 1.3. Especialidad del evaluador: Psicología
- 1.4. Nombres del instrumento: Test de Intelecto
- 1.5. Fecha de la investigación: 2013
- 1.6. Lugar del estudio: Valparaíso

B. APERTURA DE VALORACIÓN

CRITERIO	NO DE APLICACIÓN	Deficiente	Buena	Muy Buena	Excelente
1. Claridad	Este instrumento mide la capacidad intelectual y la capacidad de razonamiento.	10-20%	20-40%	40-60%	30-100%
2. Objetividad	Este instrumento es confiable.			75%	
3. Acreditación	Acreditado al estar en la UCV y en la UCV.			75%	
4. Validación	Comparado los resultados con la realidad y la teoría.			75%	
5. Intercorrelación	Adaptado para evaluar la capacidad de razonamiento.			75%	
6. Confiabilidad	Medido en términos de confiabilidad.			75%	
7. Generalización	Este instrumento mide la capacidad de razonamiento y la capacidad de razonamiento.			75%	
8. Aplicabilidad	La encuesta responde a propósito del diagnóstico.			75%	
9. Recurrencia	El instrumento es utilizado por la UCV.			75%	
10. Pertinencia	El instrumento mide la capacidad de razonamiento.			75%	

PERTINENCIA DE LOS ÍTEMES O REAFIRMA DEL INSTRUMENTO

ÍTEM	ÍTEM	ÍTEM	ÍTEM
1. Claridad	2. Objetividad	3. Acreditación	4. Validación
5. Intercorrelación	6. Confiabilidad	7. Generalización	8. Aplicabilidad
9. Recurrencia	10. Pertinencia		
11. Claridad	12. Objetividad	13. Acreditación	14. Validación
15. Intercorrelación	16. Confiabilidad	17. Generalización	18. Aplicabilidad
19. Recurrencia	20. Pertinencia		
21. Claridad	22. Objetividad	23. Acreditación	24. Validación
25. Intercorrelación	26. Confiabilidad	27. Generalización	28. Aplicabilidad
29. Recurrencia	30. Pertinencia		
31. Claridad	32. Objetividad	33. Acreditación	34. Validación
35. Intercorrelación	36. Confiabilidad	37. Generalización	38. Aplicabilidad
39. Recurrencia	40. Pertinencia		
41. Claridad	42. Objetividad	43. Acreditación	44. Validación
45. Intercorrelación	46. Confiabilidad	47. Generalización	48. Aplicabilidad
49. Recurrencia	50. Pertinencia		
51. Claridad	52. Objetividad	53. Acreditación	54. Validación
55. Intercorrelación	56. Confiabilidad	57. Generalización	58. Aplicabilidad
59. Recurrencia	60. Pertinencia		
61. Claridad	62. Objetividad	63. Acreditación	64. Validación
65. Intercorrelación	66. Confiabilidad	67. Generalización	68. Aplicabilidad
69. Recurrencia	70. Pertinencia		
71. Claridad	72. Objetividad	73. Acreditación	74. Validación
75. Intercorrelación	76. Confiabilidad	77. Generalización	78. Aplicabilidad
79. Recurrencia	80. Pertinencia		
81. Claridad	82. Objetividad	83. Acreditación	84. Validación
85. Intercorrelación	86. Confiabilidad	87. Generalización	88. Aplicabilidad
89. Recurrencia	90. Pertinencia		
91. Claridad	92. Objetividad	93. Acreditación	94. Validación
95. Intercorrelación	96. Confiabilidad	97. Generalización	98. Aplicabilidad
99. Recurrencia	100. Pertinencia		

ENCUESTA DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

EL PRESIDENTE DE VALORACIÓN: 75% N.º OPINIÓN DE APLICACIÓN

1. (75%) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

2. (40%) Instrumentos deben ser aplicados antes de ser aplicados.

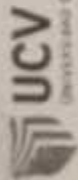
Lugar y fecha: Valparaíso 14

Firma del experto informado:

Roberto Torres Seminario Valenzuela

OFICINA DE INVESTIGACIÓN UCV - LIMA 1978 - 2013





UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUCCIÓN DE INVESTIGACIÓN

A. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y nombres del evaluador: Miguel Luis Tercero Lora
- 1.2. Cargo a evaluar dentro del área:
- 1.3. Dependencia del evaluado:
- 1.4. Nombre del evaluado:
- 1.5. Título de la investigación:
- 1.6. Tipo de investigación:

B. ANEXOS DE VALUACIÓN

CRITERIOS	INDICADORES	Deficiente 0-20%	Buena 21-40%	Muy Buena 41-60%	Excelente 61-100%
1. Claridad	Los resultados son claros, precisos y oportunos.			30%	
2. Objetividad	Una respuesta es concisa, clara y precisa.			30%	
3. Actualidad	Actualización de datos de la zona y del tema.			30%	
4. Solidez	Comprensión de los aspectos de la investigación.			30%	
5. Intermedios	Alcance para valorar aspectos de la investigación.			30%	
6. Coherencia	Resumen de aspectos de la zona y del tema.			30%	
7. Calidad	Calidad de los datos, información y fuentes.			30%	
8. Metodología	La estrategia responde al propósito de la investigación.			30%	
9. Precisión	El contenido es preciso para el propósito de la investigación.			30%	
PROMEDIO DE VALUACIÓN				30%	

PERTINENCIA DE LOS ÍTEMES O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO

ÍTEMES	BUENO	DEFICIENTE
Item 1	X	
Item 2	X	
Item 3	X	
Item 4	X	
Item 5	X	
Item 6	X	
Item 7	X	
Item 8	X	
Item 9	X	
Item 10	X	
Item 11	X	
Item 12	X	

OFICINA DE INVESTIGACIÓN UCV - 1000 1071 - 1003

Item 14	X
Item 15	X
Item 16	X
Item 17	X
Item 18	X
Item 19	X
Item 20	X
Item 21	X
Item 22	X
Item 23	X
Item 24	X
Item 25	X

La transcripción se realizó de todos los ítems de la primera versión

Segunda versión

INSTRUMENTO	BUENO	DEFICIENTE
Item 1		
Item 2		
Item 3		
Item 4		
Item 5		
Item 6		
Item 7		
Item 8		
Item 9		
Item 10		
Item 11		
Item 12		
Item 13		
Item 14		
Item 15		
Item 16		
Item 17		
Item 18		
Item 19		
Item 20		
Item 21		
Item 22		
Item 23		
Item 24		
Item 25		

La transcripción se realizó de todos los ítems de la primera versión

III. PROMEDIO DE VALUACIÓN: 30% N. V. (OPINIÓN DE EXPERTOS)

El instrumento puede ser aplicado, en tanto sea adecuado

El instrumento debe ser aplicado antes de ser aplicado

20/11/18  
Lugar y fecha

Fecha del informe: 20/11/18  
Firma del evaluador: Miguel Luis Tercero Lora

OFICINA DE INVESTIGACIÓN UCV - 1000 1071 - 1003